

کونسوکی ماتسوشیتا

مؤسس شرکت ماتسوشیتا الکتریک (ناسیونال - پاناسونیک)

جوهره مدیریت

آنچه که یک مدیر باید بداند

ترجمه :

مهندس ابراهیم معقولی

انتشارات نوید شیراز



ماتسوشیتا، کونوسوکی، ۱۸۹۴ - ۱۹۸۹ م.

Matsushita, Konosuke

جوهره مدیریت آنچه که یک مدیر باید بداند / کونوسوکی ماتسوشیتا؛ ترجمه
ابراهیم معقولی. -- شیراز: نوید شیراز، ۱۳۸۳.

۲۳۲ ص.: مصور.

ISBN : 964-358-264-7

فهرست نویسی براساس اطلاعات فیبا.

The heart of management.

عنوان اصلی:

۱. مدیریت. الف. معقولی، ابراهیم، ۱۳۳۱ - مترجم. ب. عنوان.

۶۵۸

ج ۲ / HD۳۱

۱۳۸۳

م ۸۳ - ۹۴۱۴

کتابخانه ملی ایران



جوهره مدیریت

ترجمه: مهندس ابراهیم معقولی

□ صفحه آراء: فروغ حسینی پور □ گرافیک: واصف □ چاپ: ستاره

طرح و ترسیم تصاویر: مهندس سمیه شکوری شریفی (معقولی)

□ تیراژ: ۲۰۰۰ جلد □ چاپ اول: ۱۳۸۴ □ حق چاپ محفوظ

ناشر: انتشارات نوید شیراز

دفتر شیراز - تلفن / شماره ۲۲۶۶۶۲ - ۰۷۱۱ □ ص. پ.: ۷۱۳۶۵/۶۶۶

دفتر تهران - تلفن / شماره ۸۹۰۵۹۴۵ - ۰۲۱

پست الکترونیکی: E-Mail: navid_publication @ yahoo.com

ISBN : 964-358-264-7

شابک : ۷ - ۲۶۴ - ۳۵۸ - ۹۶۴

فهرست

<u>صفحه</u>	<u>عنوان</u>
۱۳	درباره کونسوکی ماتسوشیتا
۱۴	درباره آقای حاج محمد فرد قاسمی
۱۵	مقدمه مترجم
۱۷	فصل اول : قواعد و اهداف
۱۷	برای چه ما مدیریت می‌کنیم
۱۷	از اداره یک کشور تا سامان بخشیدن خودتان
۱۷	ارتباط یک فلسفه
۱۹	با قانون طبیعت شروع کنید
۱۹	قسمتی از سیکل بدون پایان
۲۰	محصولات فراوان و خوب با قیمت‌های مناسب
۲۱	مسئولیت جامعه
۲۲	رسالت واقعی و اخلاق کارآفرین
۲۳	ابعاد آگاهی عامه
۲۳	سود یک نوع جایزه است
۲۴	خدمت برای سود
۲۵	سازگاری با جامعه محلی
۲۶	کارخانه‌های خود را در منطقه‌های کم جمعیت بنا کنید
۲۷	چگونه ما درباره آن عمل می‌کنیم
۲۷	در باران از چتر استفاده کنید

۲۸	همزیستی و کامیابی در کنار هم راهگشای رشد واقعی است
۲۹	هیچ شرکتی به تنهایی رونق نمی‌یابد
۲۹	زندگی مسالمت آمیز و موفق با همه
۲۹	سرمایه باید تحت کنترل باشد
۳۱	رقابت دستور به تخطی نیست
۳۱	رقابت سالم
۳۲	مدیریت پرورش دادن منابع انسانی
۳۳	هدف‌تان را مشخص و روی آن متمرکز عمل کنید
۳۳	مدیریت مستقل اولین قدم بطوف شکوفایی
۳۴	مدیریت با خردمندی تقویت می‌شود
۳۵	اجرای نمایش یک نفره حقیقتاً توسط یک نفر نیست
۳۶	ایجاد احساس مشارکت با اعمال مدیریت شفاف
۳۸	مدیریت شایسته برای رسیدن به کارآیی شرکت
۳۹	راه‌گزین با تدبیر مدیریت
۳۹	ساختن «سد» برای ذخیره مسئولیت مدیر است
۴۰	جنبه‌های متعدد هنر مدیریت
۴۱	سرچشمه ماندگاری مهارت‌های مدیریت
۴۲	جامعه چهره الهی دارد

فصل دوم: کیفیت مدیر مسئول

۴۳	نیازمندیهای شغل شما چیست؟
۴۳	شناخت صحیح از شغل
۴۴	خودآگاهی از مأموریت
۴۵	درک از مسئولیت شرکت را پرتوان می‌سازد
۴۷	تصمیم‌های صحیح بستگی به بینش مدیریت دارد
۴۸	شم مدیریتی اجتناب‌ناپذیر است
۴۹	تصمیمات مدیر را می‌سازد
۵۰	کیفیت آینده نگری واجب است

انجام کار با شجاعت و عمل	۵۰
به عهده گرفتن تمام و کمال مسئولیت	۵۱
شما باید مدیریت کردن را دوست بدارید	۵۲
چهارچوب فکری شما چه باید باشد؟	۵۴
عدالت اجتماعی راهنمای شماست	۵۴
شجاعت واقعی از عمل به عدالت اجتماعی بوجود میاید	۵۵
کسب و کار درجدیت است	۵۵
موفقیت یا شکست یک شرکت مسئولیت رئیس است	۵۶
اجازه ندهید کسی دراشتقاق و علاقه از شما پیشی بگیرد	۵۷
در عمل به یک مثال خوب پیشقدم باشید	۵۸
در قضاوت در مورد خودتان رفیق باشید	۵۹
یک فکر باز شما را قوی ، برجسته و هوشیار میسازد	۶۰
با فکر باز باشید و هرچه میتوانید فرا بگیرید	۶۰
حقوق رئیس کل شامل " پرداخت اضطراب " هم میشود	۶۱
زمان عقب نشینی را بدانید	۶۲
کسانی که مناسب شغل نیستند باید کنار روند	۶۳
چگونه در رکود و دیگر ناملايمات باید رفتار کرد ؟	۶۳
زمان های بد یک پدیده طبیعی نیست	۶۳
خوب در زمانهای خوب ، خوبتر است در زمانهای بد	۶۴
کسب و کار نمیتواند در زمانهای بد سرزنش شود	۶۵
رکود اقتصادی فرصتی برای پیشرفت عرضه می کند	۶۵
تدارکات نامحدود در چالش های جدید	۶۶
عدم تردید در آرمان خواهی حتی در ناملايمات	۶۷
یک چشم انداز جدید برای عبور از مانع	۶۷
استراحت اجباری بعنوان فرصتی برای شارژ مجدد	۶۸
برای کمی خیس شدن حاضر شوید	۶۹
اعتماد به نفس در زمان رکود متولد می شود	۷۰
در صلح همواره به یاد جنگ باشید	۷۱

فصل سوم: سازمان و سیستم

۷۵	چگونه یک سازمان پویا را فراهم کنیم؟
۷۵	کارکنان را قبل از سازمان قرار دهید
۷۶	تشریفات اداری افراطی (بروکراسی) بزرگترین دشمن مدیریت است
۷۶	جائیکه حتی یک تازه کار بتواند با رئیس کل صحبت کند
۷۷	عملکرد بخش مسئولیت رئیس بخش است
۷۸	هرکس باید به کار بعنوان کار شخصی فکر کند
۷۹	هوشیاری یک نفر میتواند سرمشق هوشیاری خیلی ها شود
۸۰	ترکیب درست کارکنان را پیدا کنید
۸۰	به همه دنده های کوچک و بزرگ نیاز است
۸۲	سیستم بخشی ما تسوشیتا الکترونیک
۸۲	چگونه سیستم بخشی شروع شد
۸۳	سیستم بخشی راهی برای اندوختن فوت و فن
۸۴	سیستم بخشی با مدیران با فضیلت
۸۵	یک مؤسسه که اشخاص را گرد هم بیاورد میتواند مجموعه سیستم ها شود
۸۶	استاد مدیریت
۸۷	رؤسا کسانی هستند که سیاست شرکت را بطور عالی بدانند
۸۷	بخش انعطاف ناپذیر بخش مرده است
۸۷	لذت کارکردن با فن آوری خودتان
۸۹	قدرت مؤسسات کوچک
۸۹	مؤسسات کوچک اساس جامعه بشری را شکل می دهد
۹۰	استعداد انسان در مؤسسات کوچک شکوفا میشود
۹۱	محیط مناسب برای درک چالش های مدیریت
۹۲	شهرت جهانی با یک محصول
۹۳	هدف برای بهتر بودن درکشور با محصولی که زینده شما باشد
۹۵	دستمزد ماهیانه بطور طبیعی بالاتر است

فصل چهارم: توسعه محصول و تولید	۹۷
چگونه فن آوری را بهبود بخشیم؟	۹۷
پنداشت پیشگراانه، دسترسی به استقلال	۹۷
تکنسین ها باید مهارت خود را صیقل دهند	۹۸
آموختن اساسی بطور پیوسته	۹۹
تمرین کنید که محصول خوب را سریع بسازید	۱۰۰
هر محصول جدیدی را یک رقیب بحساب بیاورید	۱۰۱
به فن آوری خودتان واقع گرایانه بنگرید	۱۰۲
مسئولین فن آوری باید دارای ذهنی باز و انعطاف پذیر باشند	۱۰۳
مردم نباید از ابتکار در فن آوری گریزان باشند	۱۰۴
نکاتی در توسعه محصول	۱۰۴
چرا ما تولید می کنیم	۱۰۴
محصولات بهتر با قیمت های ارزانتر	۱۰۶
دلواپس ارزیابی عمومی در مورد محصولاتتان باشید	۱۰۸
آمادگی واکنش در زمانهای تغییر	۱۰۸
اشاره برای ابتکار ممکن است همه جا باشد	۱۰۹
محصول را فوری به بازار عرضه کنید	۱۰۹
محصولات جدید را ردیابی کنید	۱۱۰
محصولی با کمربند مشکی برای مبارزه بزرگ آماده سازید	۱۱۱
در طراحی سهولت تعمیر باید بحساب بیاید	۱۱۳
کیفیت محصولات و بهبود کیفیت	۱۱۵
بالا بردن کیفیت و پائین آوردن قیمتها	۱۱۵
محصولهایتان را مانند مأمور خرید دوباره ارزیابی کنید	۱۱۵
کنترل کیفی محصول با "کنترل کیفی کارکنان" شروع می شود	۱۱۷
چه می توانید بگوئید در لحظه ای که وارد کارخانه می شوید؟	۱۱۸
محصول حرف میزند اگر کسی گوش کند	۱۱۹
کنترل مجدد آنچه شما باید کنترل مجدد کنید	۱۲۲

محصولاتی را که احساس اطمینان نمی‌کنید نفروشید	۱۲۳
سعی کنید استفاده از محصول را از منظر شخص عادی بنگرید	۱۲۴
اهمیت طراحی خوب	۱۲۵
سهولت استفاده را اساس اولیه طراحی قرار دهید	۱۲۵
خلق محصول جدید را با طراحی ارزش بخشید	۱۲۷
طراحی هنرمندانه برای کلیه محصولات	۱۲۸
طراحی‌ها برای محصول صحبت می‌کند	۱۲۸

فصل پنجم: بازاریابی و فروش

مشتری را در اولویت اول قرار دهید	۱۳۱
برای مشتری های همیشگی ارزش قائل باشید	۱۳۱
هر رهگذری یک مشتری است	۱۳۳
مثل یک خریدار بجای مشتریهایتان فکر کنید	۱۳۳
محصول دختر شما و مشتریها فامیل های شما هستند	۱۳۴
طرفداران بهینه سازی	۱۳۶
به یک مشتری توجه کنید صد نفر بدست آورید	۱۳۷
تلاش سخت برای رضایت مشتری بیشترین وفاداری شما است	۱۳۷
تضاد و همدلی با مشتریها	۱۳۸
کلید موفقیت در بازاریابی	۱۴۰
بازاریابی یک عمل ابتکاری است	۱۴۰
اطمینان دو جانبه بنیان فروش است	۱۴۰
خرید و فروش فقط تبادل کالا نیست بلکه مبادله احساسات است	۱۴۱
بازاریابی با اضافه کردن شور و شوق	۱۴۲
به مشتری خوشحالی و راحتی خیال بدهید	۱۴۳
انجام دادن قراردادهای ناگفته	۱۴۴
تقویت شرکتها با ایجاد شبکه فروش	۱۴۴
فروش باید متکی به محصولات خوب باشد	۱۴۵
اساس خدمت	۱۴۷

عنوان

صفحه

همه چیز با خدمت شروع می‌شود.....	۱۴۷
خدمت دهی روش خوبی است.....	۱۴۷
بازتاب خدمت واقعی رضایت مشتری است.....	۱۴۸
خدمت با یک لبخند شروع می‌شود.....	۱۴۹
اول فکر کنید برای آنها چه می‌توانید انجام دهید.....	۱۴۹
به خدمت باید جایزه داد.....	۱۵۰
میزان کار را کم کنید، خدمت درست بدهید.....	۱۵۱
اهمیت تبلیغات در پیشرفت.....	۱۵۲
عاطفه خود را در تبلیغ هایتان بگذارید.....	۱۵۲
مفهوم منافع تبلیغ کردن.....	۱۵۳
تبلیغ باید واقعی باشد.....	۱۵۳
تبلیغات لازمه کسب و کار است.....	۱۵۴
روح شما در تبلیغات.....	۱۵۴
ویژگی مؤسسه را تبلیغ کنید.....	۱۵۵
تبلیغات نوعی فلسفه است.....	۱۵۵
قلبه‌ای مردم با تبلیغ انسانی و فرهنگی نورانی میشود.....	۱۵۵
فصل ششم: خرید و مدیریت انبار.....	۱۵۹
سود بستیکی به تأمین دارد.....	۱۵۹
ارزان بخريد باز هم احترام تأمین کننده را برای خود داشته باشید.....	۱۵۹
مسئول خرید نماینده رئیس کل شرکت است.....	۱۶۰
رئیس کل خرید شدن.....	۱۶۱
شما نیاز به شور و شوق دارید تا تأمین کننده را بطرف خود جذب کنید.....	۱۶۳
در کسب و کار، تأمین اولویت بالایی دارد.....	۱۶۴
مدیریت پیمانکاران فرعی.....	۱۶۵
فصل هفتم: حسابداری.....	۱۶۹
نقش واحد حسابداری.....	۱۶۹
مدیریت از طریق حسابداری.....	۱۶۹

حسابداری ترغیب کننده تولید و فروش	۱۷۰
حسابداری بهتر باعث ترفیع اعتبار میشود	۱۷۱
بودجه بعنوان راهنما ، نه بازدارنده	۱۷۱
بهینه سازی پرداختها	۱۷۲
چرا بدست آوردن سود ضروری است	۱۷۴
سود و مأموریت شما	۱۷۴
سود یک درخواست عمومی برای محصولات بیشتر است	۱۷۵
نتیجه کوشش شما باید بیشتر از نقطه سر به سر باشد	۱۷۶
تلاش های مدیریتی باید تشویق شود	۱۷۷
کسب و کار باید سودآور باشد	۱۷۸
با داوری منصفانه قیمت مناسب مشخص می شود	۱۷۹
سود متکی بر عدالت اجتماعی است	۱۸۰
شرکتی که سود ندارد باید پاسخگو باشد	۱۸۱
استفاده بهینه از سرمایه	۱۸۳
پول روان کننده چرخ دنده هاست	۱۸۳
پولی که سخت بدست می آید حمایت و اطمینان دیگران را جلب می کند	۱۸۴
سپاسگزار ارزش سرمایه باشید	۱۸۵
مدیریت پایدار بدون وام	۱۸۷
ذخیره سرمایه داشته باشید	۱۸۸
بی توجهی به پول شروع بی توجهی به همه چیز است	۱۸۸
فصل هشتم: مدیریت اداری	۱۹۱
جذب کارکنان خوب	۱۹۱
کارکنان خوب بجائی میروند که آنها را بخواهند	۱۹۱
در جستجوی شخص قابل اطمینان و با وجدان باشید	۱۹۱
افراد خوش شانس تر انتخاب میشوند	۱۹۲
استعداد برجسته و شایستگی کار واقعی	۱۹۳
کسانی که استخدام نمی کنید ممکن است مشتریهای آینده باشند	۱۹۴

کارکنان خوب بیشتر باید جذب کسب و کارهای کوچک شوند	۱۹۵
چگونگی پرورش افراد	۱۹۶
استعداد بشری نامحدود است	۱۹۶
محیطی خلق کنید که افراد بتوانند شایستگی خود را آشکار سازند ...	۱۹۶
استخدام افراد مسئولیت همگانی است	۱۹۷
مردم مقدم بر محصولات	۱۹۸
در رفتار با کارکنانتان بخشنده باشید	۱۹۸
در کار به عواطف انسانی توجه کنید	۲۰۰
شخص مناسب در کار مناسب	۲۰۰
هدفهای مناسب را محقق سازید	۲۰۱
مدیران باید زیاد پیگیری کنند	۲۰۲
افراد را استخدام کنید و درحین کار به آنها تعلیم دهید	۲۰۳
بهترین روش یادگیری آموختن در حین کار است	۲۰۳
به آنها اطمینان کنید و اجازه دهید آنها انجام دهند	۲۰۴
کار را بسپارید اما مواظب آن باشید	۲۰۴
موقعی که یک شکست جدی بوجود می‌آید آرام باشید	۲۰۵
نه خیلی آسان بگیرید نه خیلی سخت	۲۰۶
تشویق و تنبیه را منصفانه و منطقی انجام دهید	۲۰۶
ترفع بوسیله پرسابقگی و شایستگی	۲۰۷
درخواست برای کمک درخواست برای به زحمت انداختن است	۲۰۸
از توان افراد در مدیریت استفاده کنید	۲۰۸
زیردستانان را مقدم بر خودتان بحساب آورید	۲۱۰
از احساس شخصی صرف‌نظر کنید، منصف باشید	۲۱۰
به کارکنانتان گوش دهید	۲۱۱
اجازه دهید زیردستانان از تقصیرات شما آگاه شوند	۲۱۳
شانس نقش مهمی بازی می‌کند	۲۱۴
نکاتی در تعیین حقوق ها	۲۱۵
حقوق ها باید منصفانه و مناسب باشد	۲۱۵

عنوان

صفحه

عملکرد بالا می‌تواند بوسیله پرداخت حقوق‌های بالاتر تأمین گردد.....	۲۱۶
حقوق‌ها بوسیله تشخیص منصفانه جامعه تعیین میشوند.....	۲۱۷
چگونگی اداره روابط کارگر - مدیریت.....	۲۱۸
کارگر و مدیریت در منافع سهیم هستند.....	۲۱۸
رشد اتحادیه‌های کارگری بعنوان اساس شکوفائی.....	۲۱۹
ترک ناسازگاری از طریق تمایل به هماهنگی.....	۲۲۰
هر دو طرف باید قادر باشند چیزی را که باید گفته شود بگویند.....	۲۲۱
توجه به مشکلات از ابعاد مختلف.....	۲۲۲
کارگر و مدیریت دوچرخ ارابه هستند.....	۲۲۲
هر روز جدیدی را از نو شروع کنید.....	۲۲۳
خطی بکشید و آنرا با کلیه روش‌ها حمایت کنید.....	۲۲۴

فصل نهم: توسعه روابط خارجی.....

کسب و کار برون مرزی.....	۲۲۷
روحیه توسعه برون مرزی همزیستی و کامیابی است.....	۲۲۷
مبادله اقتصادی با حق تقدم برای کشور میزبان.....	۲۲۷
رضایت در ارزانی داشتن پیشرفت فرهنگی است.....	۲۲۸
بسوی بهبود بخشیدن استاندارد زندگی از طریق صنعت.....	۲۲۹
سه حالت برای توسعه موفق برون مرزی.....	۲۲۹
راضی کردن بازار داخلی قبل از فعالیت‌های برون مرزی.....	۲۳۰
شناخت از محصولات همراه با درک فلسفه مدیریتی.....	۲۳۱
همه ما انسانیم.....	۲۴۲

درباره کونسوکی ماتسوشیتا

کونسوکی ماتسوشیتا مؤسس گروه صنعتی ماتسوشیتا و انستیتو PHP در سال ۱۸۹۴ در استان واکایاما در کشور ژاپن دیده به جهان گشود. در ۹ سالگی به اوزاکا رفت تا کار خود را با شاگردی آغاز کند و در سال ۱۹۱۰ به شرکت برق اوزاکا پیوست.

او شرکت خانوادگی ماتسوشیتا الکتریک را در سال ۱۹۱۸ تأسیس کرد و سپس در سال ۱۹۳۵ آنرا به یک شرکت سهامی بنام شرکت صنعتی ماتسوشیتا الکتریک تبدیل نمود تا بتواند خدمات ارزنده تری را به ژاپن و دنیا انجام دهد. در سال ۱۹۶۱ رئیس هیئت مدیره شرکت شد و در سال ۱۹۷۳ از این سمت کناره گرفت تا بتواند بعنوان مشاور اجرایی تجربیات خود را در شکوفائی بیشتر شرکت بکار گیرد.

او انستیتو PHP را در سال ۱۹۴۸ بنا گذاشت. رسالت این مؤسسه تحقیق و اشاعه روش های ایجاد صلح، وفاداری به جامعه برای شکوفائی بیشتر بود. این مؤسسه تأکید بر پیشرفت از نظر مادی و معنوی دارد. کونسوکی ماتسوشیتا در ۲۷ آپریل سال ۱۹۸۹ در سن ۹۴ سالگی درود حیات گفت.

یاد و خاطرش گرامی باد

درباره حاج محمد فرد قاسمی

اولین نماینده انحصاری شرکت ماتسوشیتای الکتریک ژاپن

و مؤسس شرکت صنایع الکتریکی ناسیونال (ایران)

محمد فرد قاسمی سال ۱۳۰۲ در تهران دیده به جهان گشود. از نوجوانی مشغول بکار شد و سخت کوشی و پشتکار و نظم از مهمترین صفات شخصیتی ایشان بوده و میباشد، با توجه به جریانات اقتصادی دنیا، بعد از پایان جنگ جهانی دوم یکی از اولین تجاری بودند که به کار واردات بصورت متمرکز اقدام نمودند و به لحاظ توفیق در این مهم بعنوان اولین نماینده انحصاری شرکت ماتسوشیتا الکتریک ژاپن در ایران فعالیت خود را ادامه دادند و محصولات National را وارد نمودند در اوایل دهه ۱۳۴۰ شمسی اولین کارخانه تولید رادیو تلویزیون ایران را در اصفهان تاسیس نمودند که محصولات آن با نام تجاری National به بازار عرضه می گردید. و علی الخصوص این رادیوها در گروه صنایع خودرو (پیکان) در ایران بسیار مطلوبیت داشتند، با توجه به علاقه وافر ایشان به صنعت یکی از اولین واحدهای با سرمایهگذاری خارجی در اوایل دهه ۱۳۵۰ شمسی جهت تولید لوازم خانگی و آشپزخانه را با مشارکت کمپانی ماتسوشیتا الکتریک ژاپن تاسیس نمودند که بر اساس فرهنگ و نیازهای هموطنان ایرانی به تولید فعالیت دارد.

در حال حاضر با توسعه شرکت صنایع الکتریکی ناسیونال ایران لوازم آشپزخانه و خانگی های مختلفی را به بازار عرضه می دارد، و به لحاظ نزدیکی تفکرات فلسفی و مدیریتی این شرکت و شرکت ماتسوشیتای ژاپن مشارکت و همکاری نزدیک ادامه دارد.

مقدمه مترجم :

در سالهای اخیر استفاده از تئوری‌های موفق جهانی در میان مدیران و صاحبان صنایع و معادن و بنگاههای اقتصادی رونق بسیاری یافته است. استفاده از افکار و بینش‌های مدیران موفق جهان مطمئناً می‌تواند راهگشا باشد. اما پیشنهاد اینجانب این است که این افکار و بینش‌ها و تئوری‌ها باید داخلی شود و براساس فرهنگ و سنن این مرز و بوم بین همگان انتشار یابد. اصولاً بینش‌های مدیران شرقی مانند ژاپنی‌ها، چینی‌ها و کره‌ای‌ها، هندی‌ها و پاکستانی‌ها سنخیت بیشتری با فرهنگ و آداب ما دارد لذا استفاده از آنها مثمر به ثمرتر خواهد بود. دلیل انتخاب این کتاب برای ترجمه توسط بنده مسئولیتی است که در صنایع الکتریکی ناسیونال ایران با مشارکت شرکت ماتسوشیتا دارم فعالیت شرکت ماتسوشیتا الکتریک در ایران از پنجاه سال پیش با واردات محصولات لوازم خانگی برقی ناسیونال آغاز شد و بدلیل مرغوبیت کالا و علاقه وافر کارآفرینان ایرانی که در امر واردات با بینش‌ها و سیستم مدیریتی آشنا شده بودند باب مذاکره را برای تولید بازکردند و با مشارکت شرکت ماتسوشیتا الکتریک تولید لوازم خانگی برقی ناسیونال حدود سی سال پیش در ایران آغاز شد. جالب اینکه بنیان‌گذاران شرکت صنایع الکتریکی ناسیونال ایران نیز دارای بینش‌ها و تئوری‌های بسیار مشابهی با کونسوکی ماتسوشیتا هستند و جالب‌تر اینکه شروع کار و زندگی آنها نیز دارای موارد مشابهی است.

امید است با بکارگیری این بینش‌ها و تئوریه‌ها بتوانیم به رشد و توسعه صنعت این مرز و بوم جامه عمل بپوشانیم.

در خاتمه از کلیه کسانی که در تهیه این کتاب مرا یاری نمودند خصوصاً از آقای مهندس محمد پویا فرد که موارد کامپیوتری را با دقت انجام دادند سپاسگزارم.

مهندس ابراهیم معقولی